

《操盘先锋·银行沙龙操盘手培养项目》

产品 Q&A

问答目录

一、关于产品整体.....2

Q1：什么是《操盘先锋·银行沙龙操盘手培养项目》？

Q2：能否保证效果？

Q3：该产品的优势是什么？

Q4：这个产品除了适合银行，还适合什么行业，老师有哪些实操案例？

二、关于学习阶段的培训内容.....4

Q1：三部分内容可不可以单独成课

三、关于转化和实操环节.....5

Q1：课程是否可以定制化，例如如果企业花不了这么长时间做，可不可以课程形式来做？这种怎么收费？

Q2：这个银行沙龙操盘手培养项目，授课阶段适合多少学员参与？能给企业输送多少合格沙龙操盘手？

Q3：授课阶段的具体安排是怎样的？，课后有哪些安排？如何实施？

一、关于产品整体

Q1：什么是《操盘先锋·银行沙龙操盘手培养项目》？

A：《操盘先锋·沙龙操盘手培养项目》是银行营销人才发展项目之一，旨在培养一支高素质、专业化的操盘手队伍，并帮助银行实现经验的留存、人才的培养以及业绩的提升！

Q2：能否保证效果？

A：银行沙龙作为重要的营销和客户服务平台，其效能和产出成为银行关注的焦点，可以说，这个项目就是针对市场上众多银行沙龙操盘效果不佳而设计的。咱们这个项目不是一个单纯的产能项目，还是一个人才培养项目，咱们不但能够开发/优化一批结合业务的实战沙龙项目,还能够锻造一支传承经验的沙龙操盘手，并提供一套后期转化的标准工具，打造一个标准示范性学习项目。

如果这套体系还没有效果，那就真的没办法了。事实证明这堂课程，不仅有效果，而且效果超出所有人的预期。这个不用想，您认真分析一下“操盘先锋”的每一个环节，不用我说，你就会自己得出结论。（可以参考穿插上一个问题的答案）

Q3：该产品的优势是什么？

A：目前以人才培养的方式，并涵盖学习、转化、实操的全流程沙龙操盘培训的项目，市场上几乎没有，该项目主要涵盖《沙龙操盘标准化流程》、《沙龙销讲课件开发》，《沙龙销讲技巧》三个内容，三个内容层层递进，一套体系

全程打通，为企业提供一站式服务。该项目的研发讲师李瑞倩老师拥有十二年的沙龙操盘经验，是银行、保险行业的特邀讲师，确保咱们的教学质量和权威性。

Q5：这个产品还适合什么行业，老师有哪些实操案例？

A：本课程虽然是针对银行沙龙操盘手培训专业知识和技能展开的，但实际上，保险公司也有大量的沙龙操盘需求，因此对保险行业也可以适用。老师每年沙龙操盘将近 200 天，我可以发一个老师服务行业和案例，给你看看。

二、关于学习阶段的培训内容

Q1：三部分内容可不可以单独成课？

A：该项目主要涵盖《沙龙操盘标准化流程》、《沙龙销讲课件开发》，《沙龙销讲技巧》三个内容，可单独成课，但是三个内容层层递进，一套体系是全程打通的，以项目交付的形式，能够更好的传承复制经验，进而做好人才的培养，和梯队的建设。

三、关于转化和实操环节

Q1：课程是否可以定制化，例如如果企业花不了这么长时间做，可不可以课程形式来做？这种怎么收费？

A：可以定制，我们可以根据企业不同需求来调整，根据调整好的方案来报价。如果只是以课程形式来做，就按照课程来收费即可。

Q3：这个银行沙龙操盘手培养项目，授课阶段适合多少学员参与？能给企业输送多少合格沙龙操盘手？

A：20-30 人效果最佳，最多也不能超过 50 人一个班。因为课程中有大量的练习，特别是课后的练习，还要我们组织方跟踪，人多了，我们根本忙不过来，而且也不能保证服务质量。通过培训，只要是全程跟下来的学员，几乎 100% 都能合格。除非有的学员自己不努力，不完成作业练习、不坚持，那牛不喝水也不能强按头，是吧？所以，这个课程，客户那边的组织、对学员的管理也很重要。双方只要配合好了，效果没的说。

Q4：授课阶段的具体安排是怎样的？除了开展 3 次各 3 天的线下课以外，课后有哪些安排？如何实施？

A：整个项目宏观分成准备、学习、转化、实操四大阶段

第一阶段，准备阶段。这个阶段首先先要做好课前的准备，为银行沙龙操盘手建设提供制度基础和体系基础。通过制度把操盘手的“责权利”明确下来，召开沙龙操盘手全员启动大会，从而调动参训学员的积极性和主观能动性。

第二阶段，学习阶段。这个阶段，上三天 1 晚课。

第三阶段，转化阶段。这个阶段需要银行提供实习或模拟练习沙龙主讲的机会，并基于课程开发的课程录制三段视频，分别为开场、收尾、模块内容销讲，确保销讲技巧的有效落地，这个持续时间大概 2 周，需要大量反复练习。

老师会根据大家的练习转化情况安排一次线上点评辅导，让大家针对性整改和训练。

第四阶段，实操阶段。每个沙龙操盘手要切实操盘一次沙龙，老师会根据实操

的时间节点安排线上的电约、送函的辅导。也会就沙龙会前会辅导及沙龙现场的呈现及后期的复盘做线下辅导，确保每个阶段有跟进，有落地。